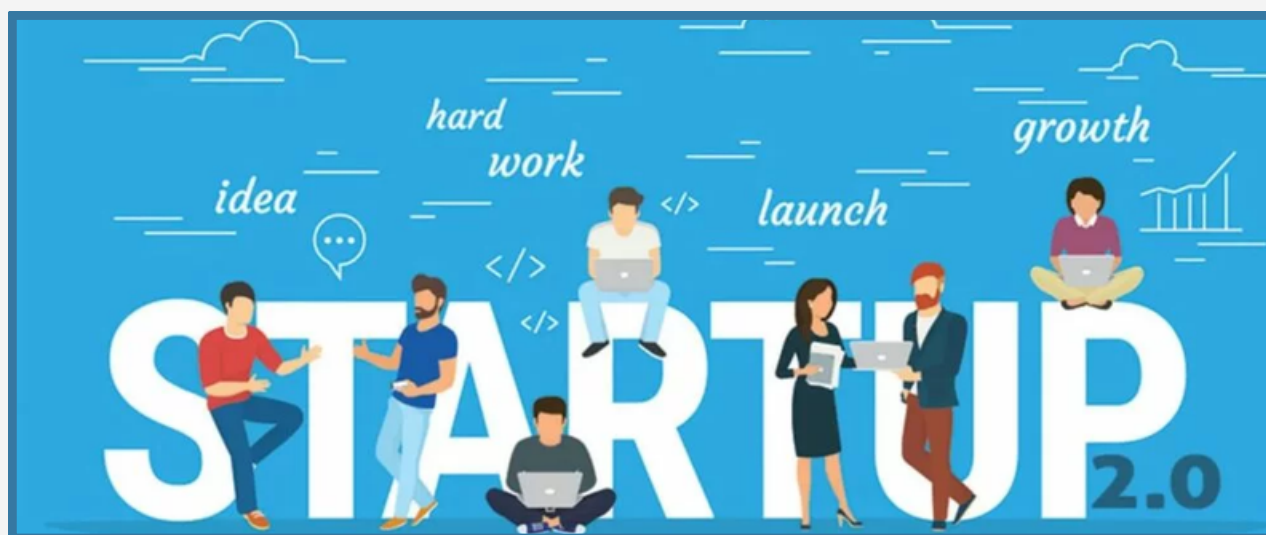


SEGMENTACIÓN DE MERCADO

STARTUPS EN CRECIMIENTO

Las **características principales** de estos negocios pequeños son el alto potencial de escalabilidad que tienen. La mayoría de ellos están liderados por grandes emprendedores que buscan innovar y ser una diferencia en el mercado, motivados por dar soluciones ágiles para establecer un negocio sólido.

Lo que **motiva** a este tipo de negocio es su interés hacia la calidad de sus soluciones, la transparencia con sus clientes y el deseo de lanzar productos innovadores al mercado.



PYMES TRADICIONALES EN TRANSICIÓN

Las **características principales** de estas empresas son que buscan soluciones pero no suelen estar digitalizadas. Son empresas que se han establecido en el mercado con métodos tradicionales, perdiendo mucha eficiencia, dinero y tiempo.

Lo que **motiva** a este tipo de empresa es el interés en mejorar la eficiencia y reducir costos para poder mantenerse competitivos frente a esta gran transformación digital que hay en el mercado.

■ PYMES EN EXPANSIÓN

Las **características principales** de estas PYMES es que están en la etapa de crecimiento buscando ampliar su alcance en el mercado. Al tener recursos moderados expresen al máximo su inversión.

La **motivación** es que necesitan optimizar los procesos para poder escalar eficientemente, deseando expandir su producción o sus servicios para prepararse y competir en mercados más grandes.

■ EMPRESAS EN CRISIS

Las **características principales** de este tipo de clientes es que se enfrentan a dificultades financieras u operativas. Esto ocurre cuando sus modelos no pueden luchar contra las demandas actuales del mercado. Lo que buscan es una gran transformación para poder sobrevivir.

Lo que les **motiva** a las empresas es rediseñar su modelo de negocio para poder competir en el mercado, reduciendo costos y mejorando la rentabilidad.

■ EMPRESAS FAMILIARES

Las **características principales** de las empresas familiares es que son negocios pequeños o medianos que operan en comunidades locales, siendo administrados por generaciones familiares. Suelen tener una gran conexión con la comunidad, pero se les complica poder modernizarse.

Lo que les **motiva** a este grupo es fortalecer su posición en el mercado con modernizando con tecnología toda su infraestructura sin perder su esencia familiar o local.

■ NEGOCIOS INNOVADORES

Las **características principales** de este segmento es que son negocios que ya han adoptado un mínimo de herramientas digitales básicas, teniendo el interés de dar soluciones avanzadas basadas en sectores de alta tecnología,

Lo que les **motiva** es la innovación, la conveniencia y la oportunidad aumentar su capacidad para desarrollar productos y servicios que refuercen su ventaja competitiva aumentando su capacidad de toma de decisiones.